



Ali Açıl

Rodaport, bilinçli yatırımlarla krize meydan okuyor

Ali Açıl kimdir?

İtü Denizcilik Fakültesi 1986 yılı mezunuyum. Beş yıla yakın bir süre gemilerde güverte zabiti olarak çalıştıktan sonra yabancı dil eğitimi amacıyla bir yıla yakın bir süre yurtdışında bulundum. Türkiye'ye döndüğümde biraz da yurtdışında almış olduğum eğitime güvenerek karada iş imkânları araştırmaya başladım. Gemi brokerliği ile başlayan kara iş tecrübemin önemli ilk durağında 4,5 yıl Genel Müdür Yardımcısı olarak Gempport limanında çalıştım. Sonrasında denizcilğe ilgimi kesmeden sektörün birçok alanında yönetici olarak çalışmalarım devam etti. Halen 2006 Kasım ayında başladığım Rodaport Genel Müdürlüğü görevimi sürdürmekteyim.



Roda Liman Depolama ve Lojistik İşletmeleri A.Ş. Genel Müdürü Ali Açıl ile Rodaport Limanı'nın inşaat aşamalarını, donanımını ve şu anki faaliyet durumunu konuştuk. Bilgi birikimi ve takım oyununun Rodaport'un vazgeçilmez iki önemli can simidi olduğunu söyleyen Ali Açıl, "En büyük lüksümüz kalite maliyetlerimiz. Kaliteyi sağlamak uğruna yatırımlardan ve müşteri odaklı masraflardan hiçbir zaman kaçınmıyoruz" dedi.

Rodaport'tan bahsedebilir misiniz?

Rodaport, ülkemizde özel sektör tarafından inşa ettirilerek işletmeye açılan limanların 3. jenerasyonu içinde değerlendirilebilecek bir genel hizmet limanı. Şu ana kadar dünyada kurulan limanların birçoğunda kullanılmakta olan teknolojiler ve işletme tekniklerinin büyük çoğunluğunu kuruluşundan itibaren bünyesinde bulunduruyor. İleriye dönük yatırım planlarının (ki bu şu anda mevcut kapasite ve kabiliyetlerin en az üç katına çıkması anlamına geliyor) liman kuruluşunda projelendirilmiş olması Rodaport'u bir adım öteye taşıyan en önemli özellikler.



Liman ne kadar sürede inşaatı tamamlanarak hizmete girdi?

Bursa çimento ve Dora gruplarının ortak girişimleri ile alt-yapı yatırımı 2006 yılının Haziran ayında başlayan Rodaport, 18 ay gibi kısa bir sürede tamamlanarak 2007'nin Aralık ayında da Denizcilik Müsteşarlığı'ndan alınan işletme izni ile genel yük ve konteynır yüklerine liman, depolama ve lojistik hizmetleri vermeye başladı.

Limanın inşaat aşamalarından bahsedebilir misiniz?

Roda'nın planlaması, inşası ve ekipman yatırımlarının belirlenmesi sürecinde çok uluslu uzman ekiplerle çalışıldı. Limanın muhtemel kapasite artışları göz önünde bulundurularak, büyüme sürecinde birbirini tamamlayan, birim işletme maliyeti ve operasyon hızını kontrol altında tutacak bir yatırım

planı hazırlandı. Yatırım planlarında sağlanan isabet ve kararlılık neticesinde çok kısa ve keyifli geçen bir süre içinde birinci etap inşaatı tamamlayarak limanımızı hizmete açtık.

Limanın donanımından bahsedebilir misiniz?

Türkiye'nin teknolojik alt yapısı en güçlü limanlarından biri olan Rodaport, dünyanın modern terminallerinde kullanılan uydu kontrollü konteynır adresleme ve kablosuz veri aktarım gibi birçok elektronik sistemden etkili bir şekilde faydalanarak, acentelerin, yük ilgisi, armatör ve gümrük idarelerinin talep ettiği izleme ve bilgi akışını eş zamanlı olarak sağlayabilmektedir.

Rodaport tamamlanan ilk etap yatırımının ana unsuru olan 1200 metre uzunluğa sahip rıhtımlarında aynı anda 8 adet gemiye hizmet verebilmektedir. Post-panamax gemilere hizmet verebilecek 3 adet 100 ton kapasiteli mobil liman vinç, 40 ton kapasiteli 2 adet rtg ve 3 adet stacker konteynır terminal makinesine sahiptir. Gemi üzerinde yüke verilen hizmetler dışında, 1000 m2 yarı kapalı cfs alanında hassas yüklerin konteynır iç dolun ve boşaltma hizmeti her türlü hava şartlarından etkilenmeden yapılabilmekte, 6000 m2 kapalı sundurmasında bulunan 35 ton kapasiteli 2 adet gezer vinç ve muhtelif tonajlardaki forklift makineleri ile rulo saç dahil olmak üzere her türlü yüke ardiye ve terminal hizmeti verilebilmektedir. Şirket vizyonuna uygun olarak projelendirilen 5 m3/saat kapasiteli yağlı su arıtma sistemiyle de gemilerden alınan yağlı suların depolanması ve doğaya zarar vermeden bertaraf edilmesi mümkün olmaktadır. Roda, hizmete girdiği bölge ve zaman itibari ile sahip olacağı avantajları, ortaya koyacağı prensipleri kalıcı değerlere çevirmeyi, hizmet poli-





tikasının vazgeçilmez hedefi olarak belirledi. Limanın çalışma ve hizmet standartlarının çok iyi tespit edilip kararlı bir şekilde korunması, önümüzdeki senelerde gerçekleştirmek istediğimiz büyümenin en önemli itici gücü olacaktır.

Limana kapasiteniz (elleçleme hızınız) nedir?

Limana, şu ana kadar gerçekleştirilmiş olan yatırımlarla genel yükte yılda 2 milyon ton, konteynır yüklerinde de yılda 250 bin teu kapasiteye sorunsuz ulaşabilecek durumdadır. Rodaport olarak bundan sonraki planlarınız nelerdir? Limanda bugüne kadar yaklaşık 80 milyon dolarlık bir yatırım gerçekleştirildi, talep ve gelişmelere paralel küçük ölçekli yatırımlar devam ediyor. Bugünlerde ileriye dönük yapılan tahminlerin çok gerçekçi olacağını zannetmiyorum. Görüş uzaklığı oldukça kısıtlı ve bu durum birçok yatırımcı için bekle mesajıdır. Rodaport ilk etap yatırımları için planladığı kapasitelere çok uzak olmamakla birlikte ikinci etap kapasite artırımını için talepteki hareketi çok yakından takip etme durumunda. Alınacak en ufak olumlu sinyal ile birlikte 16 dönüm deniz dolgusu, iskele derinliklerinin artırılması ve ilave vinç alımı için düğmeye basacağız.

Son olarak sizin eklemek istedikleriniz?

Özellikle ileriye dönük ekonomik planlamaların yapılmasının zorlaştığı dönemlerde limanları büyüklükleri ile değil, çeviklikleri ile değerlendirmek çok daha gerçekçi sonuçlar çıkartıyor. Hinterlandımıza hizmet veren limanlar için rakip değiliz, ama rodaport olarak çok ciddi bir alternatif tesis ettiğimiz müşterilerimiz de farkında. Müşterilerimize misyonumuzu açıklarken; "Sizler gerçek savaşçılarsınız bizler ise sizin yardımınızda bulunan kimseleriz. Asıl olan, sizlerin Rodaport'taki imkânları kullanarak güç kazanmanız ve rekabette devamlı etmenizdir diyerek, bizden isteklerini çekinme-

den dile getirme lüksü sağlamaya çalışıyoruz" diyoruz. Rodaport çok bilinçli yatırımlar nedeniyle, kriz ortamı için de hi oldukça çevik bir liman. En büyük lüksümüz kalite mahiyetlerimiz. Kaliteyi sağlamak uğruna yatırımlardan ve müşteri odaklı masraflardan hiçbir zaman kaçınmıyoruz. Bilgi birikimi ve takım oyunu vazgeçilmez iki önemli can sırtımız. Müşterilerimiz ile ortak savunma cephesi kuruyoruz ve bilgi akışını en yüksek seviyede tutuyoruz. Özellikle bu dönemde müşterilerimizin hassasiyetlerini çok yakından takip ederek, tam mutabakat sağlamadığımız hiçbir fikir ve uygulamayı hayata geçirmiyoruz. İstisnai olarak, müşterilerin kesin kazanımı olacağını belirlediğimiz konular talep gelmeden görülebilir ise müşterilerimiz küçük sürprizler ile karşılaşılabirler, bu uygulamanın da müşteri memnuniyetinin çok özel bir boyutu olduğunu düşünüyoruz.

